

OWNER'S LIFE

発行: エヌピー通信社 電話: 03-6263-2093 (代表) 日本新聞協会 / 日本記者クラブ / 国税庁記者クラブ / 国会記者会 会員社

www.owners-life.com

オーナーズライフ ドクターズエディション

DOCTOR'S EDITION

vol. 56 2021 January
新年号



コロナ禍の今だから… 見つめ直したい 遺言の大切さ

新型コロナウイルスの厄介な点は罹患して入院となると簡単に面会もできなくなることだ。最悪の場合、遺族は別れを覚悟する時間が十分に与えられず、家族へのメッセージを残す時間も足りなくなる。こんな時期だから誰もが「そのうちに」と思わず、家族に伝えるべきメッセージを一度整理しておきたい。

いま「遺言」を見直す動きが増えつつある。新型コロナウイルスの蔓延をきっかけに、もしもの時に備えての緊張感が、遺言と向き合う動機につながっているようだ。満足な準備が整わないまま遺言のないう相続や事業承継が発生すると、十中八九が「争族」となる。家族に争いの種を残さないためにも遺言は大事だ。また、その内容を定期的にチェックする必要もある。

遺言の形式には自筆証書、公正証書など複数の種類があるが、そのなかに「危急時遺言」と呼ばれるものがある。数ある遺言のなかでもマイナーで、平時であれば存在を意識することもないが、コロナ禍の今のような非常事態を受けて注目度が高まっている。危急時遺言とは、病气やけがで生命の危機に

陥ってしまった際に、時間がないなかで遺言を残すやり方だが、その法的なハードルは高い。家族などの相続に関する利害関係者を除いて3人の証人が立ち会い、遺言を正確に聞き取って書き写した上で、遺言者に読み聞かせて内容を確認する手順を踏む必要がある。内容の正確性が後から問題になることもあるほか、そもそもすでに意識を失っていると、遺言の作成自体が不可能だ。要件だけを見ればむしろ通常の遺言よりハードルは高く、それしかないという事態になれば利用を検討すべきだが、できれば他の方法で遺言を残しておくのが望ましい。

遺言を残す方法としてもっとも確実なのは、公正証書遺言だ。役場で公証人の立ち会いのもと遺言を作成するもので、その内容を第三者が保証してくれるため、

内容を書き換えられたり遺言を隠されたりすることはない。残るは自筆証書遺言だ。自分で紙に書いて押印すればよく、財産目録はパソコンなどで作成しても認められる。重要なのは日付を入れること、署名を忘れないこと、きちんと封をして勝手に中身を見られないようにすることだ。他の方法より簡単で、何より自宅に居ながら自分だけで作れる。もっとも、法的要件を満たしているかどうかのチェックは自分自身に委ねられているため、念には念を入れた確認をしておくことが必要だ。また自筆証書遺言は、家庭裁判所で開封し、内容を確認してもらう「検認」が必要となる。検認前に開封してしまっても効力が失われることはないが、無用のトラブルを避けるためにも、封筒に「勝手に開けないこと」と但し書きをしておいたり、家族にきちんと言い含めたりしておくことも忘れてはならない。

エヌピー通信社「オーナーズライフ」と日経電子版連動掲載特集です。

新築分譲マンション& 一戸建てセレクション

2021 冬

https://ps.nikkei.co.jp/map_2021winter/

ドクター！経営者も知っておきたい

療養中の役員報酬「ココが勘どころ」

損金にするための境界線とは

経営者の立場は何かと荷が重い。たとえ持病が悪化しても簡単に辞意を表明するわけにはいかず、療養しながら経営を続けることになるだろう。その際の報酬や見舞金の処理が、国税当局と争いになることもある。無理なく損金化して憂いなく経営を続けるために知っておくべき注意点を調べてみた。

期中の増減には 細かい配慮が必要

法人の経営者が報酬を会社の損金にするには、原則として1



カ月ごとなど決められたタイミングで毎回同じ額を支払わなければならない。恣意的に支給額を変えて全額を損金にできてしまうと、法人の利益が多い時に役員給与を増やして法人所得を減らすという利益調整が可能となってしまうためだ。役員給与を減額する場合でも原則として損金算入は認められない。仮に事業年度の途中に臨時株主総会で月額100万円から60万円に下げたとすると、変更前の支給分にさかのぼって差額の40万円が損金不算入となってしまう。

事業年度の途中での金額変更は、報酬の増減の背景に「やむを得ない事情」があると認められると損金化が可能となる。この「やむを得ない事情」には、天災事変などに加え、役員が大病を患い、従前

と同様の仕事をできない状態になったケースも含まれている。つまり、療養により仕事量を減らした経営者の給与を減額しても、当然ながら全額を損金にすることが可能となっている。同様に、体調が回復したことで報酬額を元に戻す増額改定の際にも損金化が認められる。

高額支給なら 根拠の整備を

入院中も退院後も仕事の実態に即した報酬額でなければ損金化は難しいが、問題はその線引きが極めてあいまいであることだ。国税不服審判所の判決でも、入退院によって変更した役員報酬の適正額を巡って争いになった事例をいくつか見つけること

ができる。

ある企業では、体調を崩した社長を取締役に分掌変更するとともに月額報酬を100万円から50万円に減額した。数年後、入退院を繰り返しながらも仕事を続けた元代表に対し、法人は報酬を再び100万円に変更したうえで損金算入したところ税務署に否認された。国税当局の言い分は、病気がちでオフィスに顔を出す機会が減っていた元代表の報酬月額について、2倍にする特段の事情がないということだった。



「見舞金」の名目なら 支給時期にも注意

報酬の適正額を巡って争われたこの不服申し立てでは、元代表が増額に見合う仕事をしていなかったことから審判所は法人の言い分を認めた。新しい代表は社長就任後も経営全般について元代表の指示を受けており、審判所は元代表が「絶対的な支配権」を持って、営業、人事労務、資金調達の全ての分野で深く関わっていたと判断した。また元

代表の報酬月額の増額は入院前の金額に戻すものだったが、その入院時から増額時までの間に他の役員の報酬は最大10割増しになっているなど、元代表の増額が特段大きなものではなかった。これも判断材料のひとつとなった。

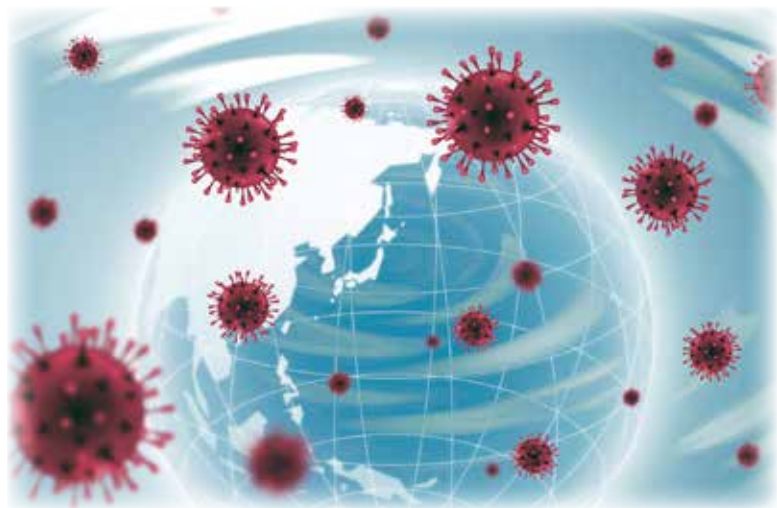
役員の入院を巡っては、月額報酬だけではなく、会社が「見舞金」などの名目で支払う一時金についても注意が必要だ。国税当局に高額とみなされた部分は損金にできず、役員個人の給与所得として課税対象となる。

ある建設工事業者は、1年間で9回入院した役員に対して合計約400万円を「見舞金」の名目で支払い、その金額を損金にしたことで税務署と争うこととなった。最終的に審判所は、その事業者と類似する規模・業種の法人の見舞金を調べ、入院1回当たり「5万円」が社会通念上妥当な金額と判断し、9回分の45万円を超える部分は損金とするべきではないとしている。

また見舞金を支払う時期については、入院中や退院直後が一般的であることから、退院から数年経ってから支払われたものは、たとえ「見舞金」の名目でも損金算入が認められない可能性が高い。その際は賞与として課税されてしまうので注意しなければならない。

入院した役員の見舞金や見舞金などは、社会的に非常識なものであれば本来は事業者ごとの自由裁量で決定できるものであり、当局にとやかく言われる筋合いではない。だが、その境界線はあいまいで、争いに発展してしまうケースもある。事業者側としては、あらゆる資料を残し、正当な金額であるという根拠を示せるようにしておきたい。

コロナ禍でも収益を維持している クリニックの「共通点」



**コロナ禍で進む
「価格差」**
COVID-19は患者の受療行動に大きな変化をもたらしています。COVID-19の影響からステイホームが進み、直接医療機関に来院するのではなく、来院前にホームページなどで混雑状況を確認してから来院する流れができています。また、昨今のSNSの普及の影響から「LINE公式」などを活用する

COVID-19は緊急事態宣言の影響でいったん収束するかに見えたが、その後の経済再開の影響などにより、第二波、そして第三波と、冬期に入り再び拡大が進んでいます。このような状況下で、患者が戻ってきているクリニックと、なかなか戻らずに苦しんでいるクリニックが存在するように感じます。今回は、その差はどこにあるかについて確認していききたいと思います。

コロナ禍で進む「価格差」

COVID-19は患者の受療行動に大きな変化をもたらしています。

診療所も増えており、診療所のマーケティングにおいて「Googleマイビジネス」や、「LINE公式」の対応が急務になっています。前者は、開業場所がリアル（現実世界）からバーチャル世界へ広がっていることを意味し、後者はエンゲージメント（愛着・思い入れ）の強化によるリピータの獲得が重要になっていることを意味しています。LINE上にクリニックの公式ページを開設し、友達を増やし、患者に定期的な情報提供、双方向でのコミュニケーションを図る流れができてきたのです。

現在、開業場所がリアル（現実世界）からバーチャル世界へ広がっていることを意味し、後者はエンゲージメント（愛着・思い入れ）の強化によるリピータの獲得が重要になっていることを意味しています。LINE上にクリニックの公式ページを開設し、友達を増やし、患者に定期的な情報提供、双方向でのコミュニケーションを図る流れができてきたのです。



で医療収益を増やすためには「患者数」を増やすことが大切だとされてきました。しかしながら、コロナ禍においては、受診控えや受診頻度の低下などの影響により、患者数は著しく減少しています。

コロナ禍では、「価格」患者当たり平均単価」にもっと注目すべきです。患者の増加が見込めない今こそ、「薄利多売」の発想から、「適利適売」という発想への転換が必要だと思われまます。「適利適売」とは、診療所の適正患者数に対して、十分な利益を得られる単価を設定するという考えです。

患者単価をアップするためには、まずは検査数を増やすための「患者説明の充実」から始めることが大切

クリニックを安心・安全な場所にする

最近「モノ・サービス」を売るのではなく、「体験」を売ると表現されます。クリニックにおける良い体験とは何かを考えると、患者の不満にその答えは隠れています。患者アンケートで常に不満の上位を占めるのは、「待ち時間」と「説明不足」です。時間の考え方が大きく変わりたいまこそ、ここに取り組みが必要であるのです。

「待たせない」ことも立派なサービスであり、良い体験のためには必要不可欠です。特に感染症にナーバ



スになっっている今は、最も重要なサービス向上ではないかと考えます。また、患者の診療時間をしっかりと、医師、看護師、受付スタッフが適切な説明を行うことも重要なサービスとなります。

クリニックは患者にとつて安心・安全な場所であり、「相談しやすい環境づくり」もサービスの一環といえるでしょう。これに真摯に取り組むことが重要であると考えます。

立地に関する 考え方の変化

クリニックは開業す

定期的な情報提供、双方向でのコミュニケーションを図る流れができてきたのです。今後、ITリテラシーが低い診療所と高い診療所の格差が明確に出てくる可能性が予想されます。特に患者側のリテラシーが高い、都市部の10代から60代を対象とする診療所ではすでに診療所選別が始まっているといえるのではないのでしょうか。

「適利適売」という発想

クリニック経営において、これま

るにあたって、診療圏分析を行い、患者の集まる場所を特定して開業するのが常識でした。そのため、長らく駅前立地に代表される「人が集まる」ところの立地が好まれてきました。しかしながら、コロナ禍では在宅勤務が推奨され、都心への通勤が大きく減少した結果、昼間人口が多く、夜間人口が少ないような都心部の立地や、通勤通学の帰りに立ち寄れる駅前立地は、コロナ禍においては好立地ではなくなってきました。しばらくウイズコロナの状況が続くと仮定するならば、開業場所を変えざるを得ないクリニックも出てくるかもしれません。



MICTコンサルティング(株) 代表取締役 大西大輔

2001年一橋大学大学院MBAコース卒業後、医療経営コンサルティングファーム「日本経営グループ」入社。医療IT機器の展示場「メディプラザ」を設立。東京、大阪、福岡の3拠点管理する統括マネージャーを経て、2016年にコンサルタントとして独立し、「MICTコンサルティング」を設立。過去2000件を超える医療機関へのシステム導入の実績から、医師会、保険協会などの医療系の公的団体を中心に講演活動および執筆活動を行っている。

Brillia Tower 有明 MID CROSS

その未来を、まだ誰も知らない。

DAIBA × ARIAKE NEW LUXURY

[ブリリアタワー有明ミッドクロス]誕生



15 「お台場海浜公園」駅最寄り 年ぶりの出逢い

(※1)2004年7月の発売物件以降「お台場海浜公園」駅徒歩10分圏、新築民間分譲マンションはありません。(2019年10月MRC調査・捕捉分に基づく民間分譲マンションデータによる)

※掲載の写真は、2019年10月にお台場海浜公園上空より現地方向を撮影したものに、外観完成予想CGを合成加工したもので実際とは異なります。現地の位置を表現した光は、建物の高さや規模を示すものではありません。※掲載の外観完成予想CGは計画段階の図面を基に描き起こしたもので、形状・色等は実際とは異なります。なお、外観形状の細部、設備機器等につきましては表現しておりません。

都心にありながらリゾートのような非日常の暮らしを。

全300邸・免震タワーレジデンス、誕生。

1409号室 44.48㎡ 1LDK 4,698万円 / 808号室 54.90㎡ 2LDK 5,698万円 / 810号室 73.53㎡ 3LDK 6,598万円 / 2101号室 84.03㎡ 3LDK 9,098万円

「お台場海浜公園」駅 徒歩8分
ゆりかもめ・りんかい線 3駅2路線利用可能

「東京」駅へ12分、「汐留」駅直通12分
「羽田空港国際ビル」駅まで15分

複合一体型開発
保育園・地域貢献施設・住宅
テレワークも可能な充実の共用施設

※「東京」駅へ12分:現地より徒歩13分のりんかい線「国際展示場」駅利用。「新木場」駅にて京葉線快速に乗り換え。「汐留」駅へ直通12分:現地より徒歩8分の「お台場海浜公園」駅よりゆりかもめ利用。「羽田空港国際ビル」駅へ15分:現地より徒歩13分のりんかい線「国際展示場」駅よりりんかい線快速利用。「天王洲アイル」駅にて東京モノレール区間快速へ乗換え。

■「Brillia Tower 有明 MID CROSS」全物件概要
所在地/東京都江東区有明1丁目101番8号(地番)
交通/ゆりかもめ「お台場海浜公園」駅徒歩8分、ゆりかもめ「有明テニスの森」駅徒歩11分、東京臨海高速鉄道「国際展示場」駅徒歩13分、東京臨海高速鉄道「東京テレポート」駅徒歩13分、JR山手線「東京」駅(八重洲口・都バス東16)よりバス約37分、「有明」一丁目バス停下車徒歩3分、ゆりかもめ「有明」駅徒歩15分
総戸数/300戸(うち、提携企業優先住戸5戸含む)
敷地面積/4,913.17m2
建築面積/1,275.46m2
建築延床面積/30,629.17m2
構造・階数/鉄筋コンクリート造地上33階、地下1階建て
土地の権利/所有権
地目/宅地
用途地域/準工業地域
地域地区/防火地域・臨海副都心有明北地区地区計画・有明北土地区画整理事業区域
建ぺい率/70%
容積率/450%
建築確認番号/30東防建確第0040号(2018年8月1日付)、30東防建確第0040号の1(計画変更の1)
建物竣工時期/2021年11月中旬(予定)
入居開始時期/2021年11月下旬(予定)
但し、江東区立有明西学園への入学・転入するお子様がいらっしゃる場合、2022年3月下旬の引渡しとなります(予定)
駐輪場台数・使用料/152台(平置き(来客用2台、身障者用1台、地域貢献施設用2台、カーシェア1台、管理用1台含む):20台、機械式:132台)、20,500円~31,000円(月額)
駐輪場台数・使用料/平置き・2段式スライドラック・来客用・地域貢献施設用含む:622台、250円~600円(月額)
バイク置場台数・使用料/30台、3,000円~4,000円(月額)
その他設備・使用料/インターネット利用料1,320円(月額)
分譲後の権利形態/専有部分は区分所有、敷地・共用部分は専有面積割合による所有権の共有
管理会社/株式会社東京建物アムニティサポート
管理形態/区分所有者全員で管理組合を結成し、運営・管理業務は管理組合より管理会社へ委託
売主/東京建物株式会社
東京都中央区八重洲一丁目4番16号 東京建物八重洲ビル 国土交通大臣(16)第6号、(一社)不動産協会会員、(公社)首都圏不動産公正取引協議会加盟
施工/三井住友建設株式会社
設計/三井住友建設株式会社一級建築士事務所
監理/三井住友建設株式会社一級建築士事務所
※高齢者、障害者等が利用しやすい建築物の整備に関する条例(東京都・建築物バリアフリー条例)に適合しています。
先着順申込受付戸数概要
販売戸数/13戸
販売価格/4,698万円~15,998万円
最多価格帯/6,000万円台(4戸)
※1,000万円単位
開取り/1LDK~3LDK
専有面積/44.48m2~91.72m2(トランクルーム面積0.40m2~0.91m2)
バルコニー面積/6.68m2~27.07m2
サービスバルコニー面積/4.91m2
管理費/19,140円~39,450円(月額)
修繕積立金/4,500円~9,270円(月額)
修繕積立基金/337,500円~695,250円(引渡時一括)
管理準備金/47,850円~98,630円(引渡時一括)
選定方法/先着順※お申込みの際は、お認印と直近2年分の収入証明書(源泉徴収票・確定申告書、住民税課税証明書等)、及び本人確認資料(健康保険証・運転免許証等)をご持参ください。
登録受付場所/Brillia Tower 有明 MID CROSS
登録受付時間/10:00~18:00※販売価格は、建物に係る消費税10%を含みます。
※先着申込みのため販売済みの場合があります。予めご了承ください。
広告表示有効期限/2021年1月末日※掲載の内容は2020年12月4日時点の情報です。

お問い合わせは 【ブリリアタワー有明ミッドクロス】 ゲストサロン
0120-615-300 有明ミッドクロス www.ariake-mid.jp
※携帯電話PHSからもご利用いただけます。
(営業時間)平日 11:00~18:00、土・日・祝日 10:00~18:00 (定休日)水・木曜日・第2火曜日(祝日を除く、また第2火曜日が祝日または祝日明けのお休みとなります。)

モデルルーム公開中

